Acres de Diamantes

de Russell Conwell

Tabla de contenido

Prólogo

Acres de diamantes o, como también se le conoce: Una mina de diamantes bajo tus pies, de Russell Conwell, es uno de los libros que cambiaron mi vida.
Se trata de la reflexión más potente que leí en su momento para sacudirme de falsas excusas, fantasías que me distraían y otros saboteadores internos que me mantenían en una queja eterna pero sin hacer nada para salir de la condición en que vivía.
Russell Conwell, a través de la anécdota de Ali Hafed hace que nos despertemos: los diamantes están aquí, bajo nuestros pies.
Lector, tenga en cuenta que este libro se escribió hace muchos años y su estilo es antiguo. También tenga en cuenta que el mundo en aquel entonces era distinto al de hoy, pero créame que sus principios son válidos hoy igual que entonces.

Introducción: La historia de Ali Hafed

Descendiendo, hace muchos años, el Tigris y el Eufrates, con un grupo de viajeros ingleses, me encontré bajo la orientación de un anciano guía árabe que habíamos encontrado en Bagdad.
En ciertas características de pensamiento, del guía, se me parecía a nuestros peluqueros. Él pensaba que su deber era no solamente guiarnos a lo largo de estos ríos, y de hacerse pagar por ello, sino y además divertirnos contando curiosas y misteriosas historias tanto antiguas como modernas, extranjeras y autóctonas.
Olvidé muchas de ellas, y estoy feliz de que así sea, pero hay una historia que no olvidaré nunca.
El anciano guía tomaba mi camello por el cabestro y conduciéndolo por antiguos ríos, me contaba historia sobre historia, hasta que yo dejaba de escucharlo y no oía más. No me irritaba que entrara en cólera porque yo dejaba de escucharlo. Recuerdo que él acomodaba su turbante y lo volteaba para llamar mi atención. Yo lo veía por el rabillo del ojo, pero no lo miraba directamente por temor a que me contara otra historia. Aunque yo no sea una mujer, terminaba por mirarlo, y al instante comenzaba otro de sus recuentos.
Me dijo:
- Te voy a contar ahora una historia que reservo sólo para mis amigos íntimos.
Cuando insistió en las palabras “amigos íntimos”, escuché, y me felicité de haberlo hecho. Le estoy muy agradecido por esta historia, pues luego dirigí un curso, que 1674 jóvenes hicieron en el colegio, felicitándose, igualmente, de haberlo escuchado.
El viejo guía me dijo así, un anciano Persa de nombre Ali Hafed vivía en las proximidades del Indus. Ali Hafed poseía un gran territorio agrícola. Tenía huertas, campos de cereales, y jardines. Tenía dinero, era rico y estaba satisfecho. Satisfecho por que era rico y rico porque estaba satisfecho.
Un día, el viejo agricultor persa recibió la visita de un anciano sacerdote budista, un sabio de Oriente. El sacerdote se sentó al lado del fuego y le contó, al viejo agricultor, cómo había sido creado nuestro mundo. Le dijo que este mundo no era, en el principio, más que una nube de bruma. El todopoderoso

con sus manos en esa bruma comenzó a darle vueltas, primero lentamente, y luego, cada vez más rápido hasta que al fin, la nube en su turbulencia se transformó en una bola de fuego. Enseguida, esta bola rodó por el universo, atrayendo al pasar, otras nubes de bruma, condensando así la humedad exterior hasta que cae un torrente de lluvia sobre su superficie tórrida, refrescando la corteza exterior. Entonces, el fuego interior, borboteando hacia el exterior, atraviesa la corteza exterior y, forma montañas y colinas, valles, planicies y praderas de nuestro maravilloso mundo. Si esta masa fundida borboteaba y se refrescaba rápidamente; se tornaba granito, si, menos rápidamente; cobre; si mucho menos rápido; plata; si menos rápido aún; oro, y después del oro, los diamantes vieron la luz del día.
El viejo sacerdote dijo:
- Un diamante es una gota de luz solar, congelada.
Ahora bien, esto es literalmente exacto en el plano científico: un diamante es un depósito de carbono, proveniente del sol.
El viejo sacerdote dijo a Ali Hafed que si él poseía un diamante tan grande como una pulgada, él podría comprar el condado, y que si poseía una mina de diamantes, podría asegurar a sus hijos sobre los reinos gracias a la influencia que le daría su gran riqueza.
Ali Hafed escuchó todo sobre los diamantes, y su valor, y era un hombre pobre cuando fue a acostarse esa noche. No había perdido nada pero era pobre porque se preocupaba de temor de ser pobre. Él decía: "Quiero una mina de diamantes" y soñó con ello toda la noche.
Temprano en la mañana, fue a ver al sacerdote. Sé por experiencia que un sacerdote se indispone mucho cuando se le despierta muy temprano en la mañana. Ali Hafed interrumpe al sacerdote, disipándole sus sueños y le pregunta:
- ¿Vas a decirme dónde puedo encontrar los diamantes?
- ¿Los diamantes? ¿Qué quieres hacer con diamantes?
- Pues bien, yo quiero se inmensamente rico.
- En ese caso, anda y encuéntralos. Es todo lo que tienes que hacer: anda en su búsqueda. Ellos te seguirán.
- Pero yo no sé a dónde ir.
- Y bien, si tomas la corriente de un río a cuyo curso hay, arena blanca, y vapor entre las altas montañas, encontrarás siempre los diamantes en la arena.
- No creo que existe un río así.
- ¡Oh!, Sí, hay muchos. Todo lo que tienes que hacer es partir enseguida en su búsqueda. Los diamantes te seguirán a ti.
Ali Hafed respondió:
- Parto enseguida.
De esta forma, vendió su finca, reunió su dinero, confió su familia a un vecino y partió a la búsqueda de diamantes. Comenzó su búsqueda, con razón en mi opinión, en los montes de la Luna. Luego, tornó hacia Palestina, erró por Europa, luego al fin, cuando hubo gastado todo su dinero, cuando estaba hecho andrajos, pobre y menesteroso, estaba al borde de Barcelona en España, donde una inmensa mareada hecha por tierra los pilares de Hércules. El pobre hombre, afligido, sufriente, moribundo, no puede resistir la horrible tentación de lanzarse a las olas que venían hacia él. Sube hasta la cresta de una de ellas, para no volverse a levantar.

Cuando el guía me contó esta historia, ten terriblemente triste, detuvo el camello que yo montaba y tornó detrás de la caravana para sostener las maletas que se caían de otro camello. Preferí reflexionar en su historia. Recuerdo que le pregunté: "¿Por qué reservas esta historia para sus "amigos íntimos"? Parecía no tener ni comienzo ni centro ni fin, nada en absoluto. Se trataba de la primera historia que en mi vida hubiese escuchado en la que el héroe moría, en el primer capítulo. No tenía yo sino un capítulo de esta historia y el héroe había muerto.

La mina más maravillosa en toda la historia de la humanidad

Cuando el guía regresa a tomar el cabestro de mi camello, prosigue inmediatamente su historia, pasando al segundo capítulo, como si no hubiese hecho interrupción alguna.

El hombre que había comprado los territorios de Ali Hafed lleva su camello al jardín para darle de beber. Como el camello se inclinó hacia las profundidades del riachuelo, el sucesor de Ali Hafed nota un curioso destello de luz proveniente de la blanca arena a la orilla del agua. Retira una piedra negra que tenía un ojo tan luminoso que reflejaba todas los matices del arco iris. Lleva la piedra a la casa, la guarda bajo la chimenea central y la olvida.

Algunos días mas tarde, el viejo sacerdote viene a visitar al sucesor de Ali Hafed. Desde que abrió la puerta del salón, nota el fulgor luminoso proveniente de debajo de la chimenea, se precipita y grita:

- ¡He aquí un diamante! ¿Ali Hafed ha vuelto?

- Oh, no. Ali Hafed no ha vuelto, y eso no es un diamante. No es sino una piedra que encontré justo allí, en nuestro propio jardín.

- Pero, insiste el sacerdote, te aseguro que sé reconocer un diamante cuando veo uno. Estoy seguro que se trata de un diamante.

Entonces se precipitaron ambos, hacia el viejo jardín, removiendo la arena blanca con sus dedos, y he aquí que aparecieron otras gemas, más bellas y preciosas que la primera.

Es así, me dijo el guía, y es la pura verdad, como fue descubierta la mina de diamantes de Golcanda, la mina más maravillosa en toda la historia de la humanidad, supera las minas de Kimberley, en Australia. El Koh-i-Noor, que adorna la corona de Inglaterra, el Orloff, el diamante más grande del mundo ostentado por la corona Rusa, y provenientes estos últimos, de lamina de Golcanda.

Cuando el viejo guía árabe me contó el segundo capítulo de su historia, se levantó el turbante y lo hizo tornar en el aire para llamar mi atención sobre la moraleja. Las historias de los guías árabes, tienen todas una moraleja, aun cuando no sean ellas mismas muy morales. Haciendo dar vueltas a su gorro, me dice:

-Si Ali Hafed se hubiera quedado en su casa, y hubiera examinado su propio campo de arena o en su propio jardín, hubiera sido el poseedor de las "minas de diamante" en lugar de sufrir la extrema pobreza, el hambre y terminar suicidándose en un país extranjero. Pues cada hectárea de esta vieja finca, sí, cada milímetro de tierra, ha provisto desde ese entonces de piedras tan preciosas que, han adornado las coronas de los monarcas.

Cuando el viejo árabe contó la moraleja de su historia comprendí por qué la reservaba para sus "amigos íntimos". Pero no le dije que yo lo había comprendido. Era la manera como el viejo árabe osaba decir lo que no se atrevía a hacer directamente; él tenía enfrente de sí, un joven hombre que recorría el Tigris y que, en su opinión, estaría mejor en casa, en América.
No le dije que lo había comprendido. En revancha, le dije que su historia me recordaba otra y que yo se la contaría rápidamente pues se la quería compartir.

138 millones de dólares por algunas hectáreas

Le hablé de un hombre que, en 1847, poseía un rancho en California. Había escuchado decir que se había descubierto oro al sur de California. Apasionado por el oro, vendió su rancho al coronel Suter y partió para nunca más volver.
El coronel Sutter construyó un molino a la orilla del río que atravesaba el rancho. Un día, su pequeña hija lleva a casa arena de la que había recogido porque le había gustado mucho pues brillaba al sol, en sus manos. En la arena, un visitante vio los primeros depósitos brillantes, de verdadero oro, como nunca antes se había descubierto en California.
El ex-propietario del rancho quería oro, y lo hubiera podido encontrar en abundancia, en casa.
En efecto, desde entonces, se ha extraído el equivalente 138 millones de dólares, en apenas una que otra hectárea.
Hace sólo 8 años, hice un curso sobre este tema en una ciudad cercana al rancho y se me refirió que a año tras año, su propietario recibe alrededor de 2.270 dólares cada cuarto de hora, día y noche.

Petróleo bajo sus pies

Pero puedo ilustrar mejor mi propósito relatando un hecho que se produjo en mi casa, en Pensilvania.
Si yo amaba algo, por sobretodo era, estar en un estrado, tener ante mí un auditorio al cual dirigirme. Había un hombre en Pensilvania, como tantos otros que allí poseían un terreno agrícola y que había hecho exactamente lo que yo hubiera hecho si hubiera tenido una posesión de estas en tal lugar: la había vendido.
Pero, antes de venderla, había decidido asegurar su futuro recolectando petróleo para su primo. Este trabajaba en el sector canadiense, aquel que fue el primero en descubrir petróleo en el continente americano; en esa época en que se extraía de los ríos. Así pues, este agricultor de Pensilvania escribió a su primo para pedirle trabajo. Como ves, amigo mío, este agricultor no era idiota. Él no había abandonado sus tierras sin tener antes otra cosa qué hacer.
Entre todos los correcaminos del mundo, no conozco peor tonto que aquel que abandona su trabajo sin antes tener otro. Es particularmente el caso en mi profesión, pero no es el caso para un hombre que busca divorciarse.
Cuando escribió a su primo para pedirle trabajo, aquel le respondió: "No puedo contratarte pues tu no conoces nada de la industria del petróleo". Y

bien, se dijo el viejo agricultor, aprenderé. Y con un ímpetu de los más loables, se pudo a aprender sobre el tema.
Comienza por el segundo día de la creación, época en que el mundo estaba siendo recubierto por una espesa y abundante vegetación tal que, desde entonces, se ha transformado en las primitivas minas de carbón. Estudia el tema y descubre que el petróleo es una mezcla en la que coexisten en fases; sólida, liquida y gas, compuestos denominados hidrocarburos, constituidos por átomos de carbono e hidrogeno y pequeñas proporciones de hetero-compuestos con presencia de nitrógeno, azufre, oxígeno y algunos metales, ocurriendo en forma natural en depósitos de roca sedimentaria. Que su color varía entre ámbar y negro. Y que la palabra petróleo significa aceite de piedra.
Él estudia tanto que llega a conocer su olor, su gusto y sabe como refinarlo. Enseguida le escribe a su primo: "comprendo la industria del petróleo". Su primo le responde: "Muy bien, vente".
Ahora, vende sus terrenos, los que, según los archivos del condado, le reportan el equivalente a casi exactamente a 18.330 dólares. El nuevo propietario decide dedicarse a producir pasto para la alimentación de animales.
Descubre que el anciano propietario, años antes, había dejado una plancha atravesada sobre un río que corría atrás del establo. El borde de esta plancha se adentraba algunos centímetros en el agua. Así dispuesta la plancha sobre el río, cumplía la función de que los animales no pasaran al otro lado del río. El hombre que había partido para Canadá, había recogido así, durante 23 años, torrentes de aceite de piedra que, según declaraciones de geólogos, del estado de Pensilvania, diez años más tarde, valían ya, 1.000 millones de dólares.
Hace cuatro años, nuestro geólogo declaró que el descubrimiento valía dos millardos de dólares para el estado. El hombre que poseía este territorio, sobre el cual había sido construida últimamente la ciudad de Tutusville y donde se encuentran los valles de Pleasantville, había estudiando el tema desde el segundo día de la creación hasta la actualidad. Había estudiado todo lo necesario para tal propósito, por lo que vendió su terreno en 18.330 dólares.
Una vez más afirmo que es insensato.

Un tipo de error universal

Me falta aun otra ilustración.
Encontré la de Massachussets, y estuve triste de lo acaecido, pues es la región donde nací. Este joven hombre de Massachussets inspira así mi pensamiento. Frecuentó el colegio de Yale, en el que había estudiado ingeniería minera con énfasis en explotación. Se torna un excelente profesional en su área, tal que las autoridades universitarias le confieren el cargo de formar estudiantes que habían llegado tarde a sus cursos. Por lo que, en su último año de estudios, ganaba 150 dólares por semana.
Cuando se diplomó, su salario pasó de 350 a 650 dólares por semana. Fue de inmediato a su casa a visitar a su mamá. Si se le hubiese aumentado de 350 a 456 dólares su salario, hubiera cuidado su trabajo, pero con tan alto aumento, de un solo golpe, él dijo:

-Madre, yo no voy a trabajar por 650 dólares a la semana. Un hombre con mi cabeza, trabajando por ¡tan poco!, Vamos a California a descubrir las minas de oro y de plata, y seremos ricos, inmensamente ricos.
Su madre le respondió:
- Escucha, Charlie, es mejor ser felices que ricos.
- Sí mamá, pero es mejor ser ricos y felices.
Ambos tenían razón.
Como era hijo único y su madre viuda, él era lo único que importaba.
Siempre es así. Vendieron su bienes en Massachussets y, en lugar de ir a California fueron a Wisconsin, donde él encontró trabajo en una sociedad explotadora de minas de cobre. La superior Koper Mining Company, por 350 dólares a la semana, pero con una condición en el contrato y es que tendría un interés por cada mina que descubriera para la empresa. No creo que no hubiera descubierto nunca una mina. Tengo amigos que tenían parte, en esa época, en esta sociedad. Lo que me dicen es que nunca oyeron hablar de él. No sé qué paso con él, si encontró minas o no, pero ese no es el caso.
Entretanto, conocí yo, el otro lado de la historia. Apenas el joven ingeniero dejó su finca, el nuevo propietario se puso a sembrar papas. El viejo agricultor llenaba con papas un canasto, cuando encuentra un muro de piedra. En Massachussets las fincas están casi todas rodeadas de un muro de piedra. Cuando el canasto estuvo lleno, lo pone al sol, lo tira a un lado, y llena otro. Mientras corre el canasto, nota en una esquina del muro de piedra, cerca de la entrada, un bloque de plata nativo, formando un cuadrado de 20 centímetros de lado.
Cuando el profesor de explotación minera y de mineralogía, que conocía bien este tema, no quiso trabajar por 650 dólares a la semana, vendió su propiedad. Propiedad en la que él nació y creció y que había jugado con el tal bloque hasta dejarlo reluciente. Tal que, parecía decir "he aquí medio millón de dólares, no hay sino que recogerlos", pero él no los recogió. Estaba en alguna parte de Newsburyport, Massachussets, no tenía dinero. O quizá, no se sabe en dónde, era profesor de mineralogía.
Amigos, este tipo de error es verdaderamente universal, y no dan deseos de reír de la aventura de este joven. Me pregunto con frecuencia, que habrá sido de él. No se nada. Pienso que seguramente está alrededor del fuego con amigos a los que les cuenta cosas como esta:
-¿Conocen a ese tipo, llamado Conwell, y que vivió en Filadelfia?
-Oh, sí, he escuchado hablar de él.
- ¿Conocen a ese tipo llamado Jones, que vive también en Filadelfia?
-Sí, de él también he oído hablar.
Entonces, se pone a reír, sacudiendo la cabeza y dice a sus amigos:
-Pues bien, ellos hacen lo mismo que yo.
Y esto relanza el disfrute de reír, porque ustedes y yo hemos hecho lo mismo que él, y mientras que nosotros estamos aquí, riéndonos de él, él ésta en todo su derecho de reír de nosotros. Sé que me he equivocado de esa misma manera, pero, claro, con una diferencia, pues no se puede esperar de un hombre que predique y practique al mismo tiempo.

Todos cometemos el mismo error

Mientras estoy aquí, esta tarde, escrutando este auditorio, veo sin cesar desde hace 50 años: hombres que cometen precisamente el mismo error.
Con frecuencia alimenté la esperanza de hablar sobre este asunto a muchos jóvenes. Hubiera preferido tal auditorio pues éstos son muy impresionables, sin haber pasado aún por los prejuicios que nosotros sí, ni por los fracasos que los mayores hemos sufrido. Yo hubiera preferido tal auditorio, más que de adultos, pero haré lo mejor que pueda con lo que tengo a mano.
Afirmé que ustedes tienen minas de diamantes.
Estuve muy interesado en un artículo aparecido en el periódico a propósito de un joven que encontró una mina de diamantes en Carolina del Norte. Se trataba de los más puros diamantes nunca antes conocidos, incluso en otras minas de la misma región.
Fui a ver un distinguido profesor de mineralogía y le pregunté de donde venían estos diamantes, en su opinión. E
l profesor sacó una carta de formaciones geológicas de nuestro continente y la extendió. Afirmó que venían de nidos carboníferos subyacentes, susceptibles de suministrar tal producción, que se extienden hacia el Oeste en Ohio y en Mississippi, o incluso más probablemente hacia el Este, a través de Virginia y hasta las riveras del Atlántico. Es verdad que los diamantes se encuentran ahí, pues se los ha descubierto y vendido, y han sido transportados en el curso de cierto periodo, como provenientes de algún lugar situado al norte.
Ahora bien, ¿quien, a parte de una persona que recorra Filadelfia con su perforadora, podría encontrar tales huellas?
Amigos, ustedes no pueden afirmar que no se encuentran diamantes porque estos provienen sólo de los lugares mineros, los más rentables del mundo, donde ya están siendo explotadas.

Usted posee también una mina de diamantes que lo puede volver inmensamente rico

Pero lo que yo señalo al afirmar que si usted no posee, literalmente, verdaderas minas de diamantes, no sirve sino para ilustrar mi pensamiento, pues usted dispone de todo lo que tiene valor para usted, en su caso. Luego de que la reina de Inglaterra haya hecho el mayor cumplido que ningún americano haya realizado antes, al aparecer sin joya alguna en una recepción en Gran Bretaña, el uso de los diamantes quedó prácticamente pasado de moda.
Usted puede quedarse con algunos, si desea, y vender el resto.
Lo que digo es que la posibilidad de enriquecerse, se encuentra en esto, allí donde usted vive actualmente, y ya, a la puesta de todo hombre y toda mujer que me escucha esta tarde, y hablo en serio.
No vine a este estrado, en estas circunstancias, para decirles cualquier cosa. Vine a decirles lo que pienso es la verdad, a los ojos de Dios, y si los años de mi vida me han permitido de alguna manera adquirir el buen sentido, que no es otro que el sentido común, sé que tengo razón, sé que los hombres y las mujeres aquí sentados, que han comprado el ticket para esta conferencia, tienen a sus puertas las "minas de diamantes", la posibilidad de tornarse ricos.

No hubo nunca lugar sobre la tierra más adaptado para esto que el lugar donde usted vive hoy, y nunca en la historia del mundo un hombre desprovisto de capital dejó de tener ocasión de enriquecerse honrada y rápidamente, más que aquí, ahora, y gracias precisamente a las nuevas tecnologías.
Afirmo que esta es la verdad, y quiero que ustedes la acepten como tal, pues si usted piensa que vine aquí solo para declamar, hará mejoren irse. No tengo tiempo para perder en tales propósitos. Estoy aquí para decir lo que creo es la verdad y, a menos que algunos de entre ustedes se vuelvan ricos gracias a lo que les digo esta tarde, habré perdido mi tiempo.
Declaro que usted debe enriquecerse, que es su deber hacerlo. Cuantos de mis feligreses me dicen:
- ¿Cómo es que usted, pastor cristiano, pasa su tiempo recorriendo el país para aconsejar a los jóvenes ser ricos y ganar dinero?
- Sí, claro.
Ellos insisten:
- ¡Pero es terrible! Por qué no predica usted el evangelio en lugar de hablar de enriquecerse?
- Porque enriquecerse honestamente, es seguir el evangelio.
Esa es la razón. Los hombres que se enriquecen puede llegar a ser lo más honestos que se encuentren en la comunidad.

¿Son deshonestos los que tienen dinero?

Me pregunta un jovencito que está aquí esta tarde:
- Se me dijo toda la vida que si alguien tenía dinero, era deshonesto, poco honorable, mezquino y despreciable.
-Mi amigo, esa es la razón por la cual usted no es rico: porque usted tiene tal idea de las personas. El fundamento de su fe es falso. Tengo que decirle, clara y brevemente, pues esto podría ser objeto de una discusión que ahora no tengo el tiempo de abordar: el 98% de los hombres ricos de nuestro país, son honestos. Es por eso que ellos son ricos. Es porque son honestos que a ellos se les puede confiar el dinero. Es porque son honestos, que ellos fundan grandes empresas y encuentran personas dispuestas a trabajar para ellos.
Otro joven me dice:
- Escucho hablar de hombres que tienen dinero deshonestamente.
- Sí, claro, usted escucha hablar de eso, yo también. Pero en verdad son muy raros los casos.
De hecho los trabajadores hablan de ello todo el tiempo, a tal punto que uno tiene la impresión de que los ricos se han enriquecido deshonestamente.
- Mi amigo, lléveme si tiene un auto, al barrio donde vive la gente más rica de la ciudad, allí donde aquellos que poseen esas mansiones con jardines de flores, artísticamente construidas, y les mostraré que tienen el mejor carácter y las mejores empresas de la ciudad. Usted sabe que es verdad.
Un hombre no es verdaderamente un hombre si no posee su propia casa, y aquellos que la tienen son honorables, honestos, puros de corazón, siguen las leyes, economizas y son prudentes, por tal razón tiene su casa.
- El hecho de que un hombre tenga dinero, incluso mucho, no es contradictorio con la honestidad. Predicamos contra la avidez bien es cierto, y

usted sabe que lo hacemos, clara y frecuentemente, hablamos del lucro de tal forma que los cristianos tienen la impresión de que cuando se es pobre es porque se es honesto. Y tal juicio es falso. Cuando se es pobre, es simple y llanamente porque no se desea la vida y trabajar para lograr lo que se desea.
En una palabra, se tiene pereza a desear, y por lo tanto, se tiene pereza a vivir. Se vive de cualquier manera. Otra cosa diferente es, entrar a engrosarlas filas de los consumidores.
Los consumidores son como bebés, consumen y consumen, no dan nada a cambio, no crean, no inventan, no quieren la mina de diamantes que tienen: su propia sabiduría.

Se puede hacer mayor bien con dinero que sin él ¿no?

El dinero, es poder, y se tiene que ser suficientemente deseante para poseerlo. Es necesario, pues se puede hacer mayor bien, con dinero que sin él. Es el dinero lo que a permitido imprimir la Biblia, construir iglesias, enviar misioneros y pagar predicadores, y usted no tendrá predicadores sino les paga bien. Estoy dispuesto siempre a que mi iglesia, aumente mi salario, pues la iglesia que paga buenos salarios es siempre aquella que obtiene más fácilmente el dinero. Sin excepción a esta regla. El hombre que tiene el mayor salario es aquel que puede hacer mayor beneficios con el poder que le es acorde a sus intereses. Puede, claro, si hace prueba del espíritu que posee, empleando bien su dinero.
Es por lo que afirmo que a ustedes les hace falta dinero. Es su deber de vivientes, deseantes, enriquecerse. Los piadosos cometen un terrible error, pensando que es preciso vivir mal para ser mejores.
Algunas personas me piden:
- ¿Usted no tiene simpatía por los pobres?
- Claro que sí. Si no, no estaría dando conferencias durante todo el año, precisamente para que salgan de su pobreza. Pero el número de pobres que merece la simpatía es bien poco, realmente. Dar simpatía a una persona que piensa que Dios la persigue hasta castigarlo, es realmente tonto, y hacemos más mal no ayudando a aquellos que sí lo requieren. Debemos dar nuestra simpatía, a los pobres de Dios, es decir a quienes no pueden sostenerse por sí mismos, pero esto no quiere decir que haya que glorificarse de ser pobre y de no poderse sostener por sí mismo. Dios nos ha dado la abundancia y la riqueza.
A nosotros nos toca utilizarla bien. Admitamos este argumento y dejemos esta discusión de lado.
Un señor vuelve sobre este punto y me dice:
- ¿No le parece a usted que existen más cosas en el mundo que tienen mayor valor que el dinero?
- Claro que lo creo, pero en este momento, es del dinero de lo que yo estoy hablando. Evidentemente que hay cosas más importantes que el dinero. Si, sé que existen en este mundo, cosas mas elevadas, más dulces y más puras que el oro. El amor es la mayor. Pero feliz aquel que ame y que tenga mucho dinero. El dinero, es el poder, es la fuerza. El dinero hace mayor bien que mal. Entre las manos de los hombres y las mujeres de bien, el dinero puede hacer y hace el bien.

Temer la riqueza es un prejuicio

Temí dejar las cosas en este estado. Escuché a un hombre, que salía de una reunión de sacerdotes en nuestra ciudad, dar gracias al Señor pues era "Uno de los pobres de Dios". Y bien, me pregunté por lo que su mujer pensaba al respecto. Ella ganaba el dinero de la limpieza, y del que él se fuma una parte en la chambrana. No quiero mas ver pobres de Dios de este tipo y no pienso que el señor los apruebe. Existen no obstante gentes convencidas de que para ser piadosos, es preciso ser muy, muy pobres y muy sucios. Eso no tiene sentido alguno. De modo que aportándole simpatía a los pobres enseñamos tal idea.
Otra cosa es dar oportunidades de buen empleo, todo el mundo algo sabe hacer, con legalidad salarial y con justicia, pues no siempre lo legal es justo, para estas personas cuyo ambiente al crecer, les favoreció menos un porvenir atractivo que a los demás.
En nuestra época, nos prevenimos de aconsejar a un cristiano o, como dirían los judíos a un hombre de Dios, no encontrar la riqueza.
El prejuicio es tan universalmente seguido desde hace tanto tiempo, creo, que pudo citar muchos casos, uno de ellos el de un joven en la universidad Temple. Él frecuentaba nuestra escuela de teología, se creía el único estudiante piadoso de la facultad.
Una tarde, viene a mi oficina a verme, se sienta ante mi escritorio y me dice: Señor presidente, pienso que es mi deber venir a hablar con usted.
- ¿Cuál es el problema?, le pregunto.
- Yo le he escuchado decir en al escuela, –dice el joven– cuando la toma de diplomas, que según usted, es una ambición honorable para un joven, desear tener riquezas, que eso le da moderación, le torna industrioso y deseante de hacerse a una buena reputación. Usted afirmó que la ambición de un hombre por ganar dinero, contribuye a hacerse un hombre de bien. Ahora bien, vengo a decirle que según la Santa Biblia, "el dinero es la fuente de todos los males".
Le respondí que no había visto yo tal cosa en la Biblia. Le aconsejé ir a la capilla, tomar la Biblia y mostrarme tal cita. Fue el joven a buscar la Biblia, pronto volvió a mi oficina con ella abierta, con todo el orgullo fanático del sectario corto de espíritu o del que funda su cristianismo en una errónea interpretación con la que satisface otras ambiciones si bien humanas, nada honrosas. Arroja la Biblia sobre mi escritorio y me grita a los oídos:
- Helo aquí, señor presidente, usted puede leerlo por sí mismo.
Le respondí: Bien, joven, aprenderá entonces que no puede pedirle a un participante de otra confesión leer la Biblia por usted. Usted pertenece a otra confesión. Aprende también en la escuela de Teología que el acento puesto sobre una citación es la exégesis. Ahora bien, ¿quiere tomar esta Biblia, leer usted mismo y poner el sentido que desea?
El joven toma la Biblia y orgullosamente lee: "El amor al dinero esta a la base de todos los males"
En ese momento, él tenía razón, y cuanto se cita al pie de la letra las Sagradas Escrituras, y se dice la verdad absoluta, eso es.

¿Ganar dinero ahora y aquí? ¡Es muy tarde!

Así, cuando afirme que el joven citó la Biblia a la letra, era verdad. La verdad Absoluta. "El amor al dinero esta a la base de todos los males".Aquel que busca apropiarse el dinero, de forma deshonesta cae en numerosas plagas, es esto cierto. El amor al dinero. ¿Qué significa, esto? Hacer del dinero un ídolo, y la idolatría pura y simple, cualquiera sea la forma, es condenada por las Santas Escrituras y por el buen sentido humano, es decir, por el sentido común. Aquel que rinde culto al dinero en lugar de pensar en el uso que de él puede hacerse, aquel que idolatra el dinero en si mismo, el avaro que amasa dinero en su sótano o lo esconde bajo el colchón, el que rehúsa invertir de tal forma que el dinero circule y le haga bien a todos, aquel tiene en si, la raíz de todos los males.
Pienso que dejare la cuestión de lado y responderé a esta otra que casi todos seguramente se preguntan: "¿Existe alguna posibilidad de enriquecerse, allí donde yo vivo ahora?"
Resulta que es muy simple ver donde se encuentra el dinero, y desde el momento en que usted ve donde se encuentra, es para usted.
Un anciano sentado a final en una conferencia, me dice:
- Señor Conwell, usted vivió en Filadelfia durante 31 años, y ¿no se ha dado cuenta que el tiempo de hacer algo en esta ciudad ya paso?
- No creo que así sea. Y si así es el caso, pues igual, trataré. ¿Cuál es su oficio?
- Tuve un almacén durante 20 años, y no gané más de 30.000 dólares en todo ese tiempo.
- Bien, usted puede medir el bien que usted hizo a la ciudad para que tal ciudad se lo retorne, pues un hombre puede juzgar lo que vale por lo que recibe, es decir por lo que es para él el mundo en ese momento. Si usted no ha ganado mas de tal cantidad en 20 años en Filadelfia, Filadelfia hubiera hecho mejor expulsándolo a usted hace 19 años y 9 meses. Un hombre no tiene derecho a tener un almacén en Filadelfia, sin ganar al menos 900 mil dólares o más, incluso si no se trata de un supermercado, en el centro de la ciudad. Usted afirma no haber podido ganar 30 mil dólares en un almacén, actualmente. ¡¡Ah!!, mis amigos, si ustedes se toman la pena de recorrer algunas casas de su alrededor, de buscar lo que desean las gentes y lo que usted debe procurarles, y de calcular, lápiz en mano, su ganancia, verá rápidamente. Hay riqueza en el sonido mismo de su voz.
Alguien dice:
- Usted no conoce nada de negocios. Los predicadores no saben de estos asuntos.
- Debo probar que soy un experto. No me gusta hacerlo pero estuve obligado pues mi testimonio no sería tomado con seriedad si no afirmo que soy experto. Mi padre tenía un almacén en el campo, y si hay un lugar en el mundo donde uno aprende toda suerte de experiencias en cuanto a transacciones comerciales, es en un almacén en el campo. Felizmente para mi padre todo fue sanamente siempre. Pero algo que sucedió muchas veces, es por ejemplo: Un hombre entraba al almacén y decía:
- ¿Tiene navajas?-
–No, no tenemos navajas.

Y yo me ponía a silbar alguna canción. ¿Qué me importaba este hombre, de todas formas?
Entraba otro agricultor y me pedía.
- ¿Tiene navajas?
- No, no tenemos navajas.
Y me ponía a silbar otra canción.
Un tercer hombre entraba y me pedía
- ¿Tiene navajas?
- No. ¿Por qué a todos les dio por pedir navajas? ¿Creen que tenemos este almacén para surtir de navajas a toda la vecindad?

La devoción y el éxito en los negocios tienen el mismo proceso

Tenga su almacén, incluso en Filadelfia. El problema es que en la época no había notado usted que el principio que fundamenta la devoción es el mismo que esta a la base del éxito en los negocios. El hombre que pretende que no puede transportar su religión a sus negocios es un idiota en negocios, o esta en la vía del fracaso o es un ladrón. Esto es cierto, si no traspone su religión en los negocios. Si hubiera tenido el almacén de mi padre desde un punto de vista cristiano, desde el punto de vista de Dios, hubiera tenido una navaja para el tercer hombre que llegó. Hubiera entonces hecho prueba de bondad a la vez que hubiese recibido mi recompensa, la que era mi deber aceptar.

Hay algunos creyentes muy devotos que piensan que si se hace negocio se es impío. O al contrario, es criminal vender artículos menos caros de lo que cuestan. No se tiene el derecho de comerciar. No se puede confiar el dinero a un hombre incapaz de generar su propio dinero. No se puede tener confianza en hombre que no es fiel ni a su familia, ni a su mujer.
No se puede tener confianza en un hombre que no escucha su propio corazón, su propio carácter, su propia vida. Era mi deber suministrar una navaja al tercer hombre, incluso al segundo, venderle y hacer a ambos, a él ya mí, un beneficio. No tengo derecho a vender un artículo ni aprovechándome del otro, ni permitiendo que el otro se aproveche de mí. A eso no tengo derecho.

Beneficio de la vida

Vivir y dejar vivir es el principio del Evangelio. Es el principio del sentido común, el sentido más elemental. Joven, escúcheme: Viva su vida como ella vaya viniendo. No espere a mi edad, para comenzar a beneficiarse de la vida. Si poseyera millones, o incluso la mitad, de lo que me gané en mi vida, no haría tanto bien como el que siento que esta tarde hago aquí, en esta presencia sagrada. Sí. He sido recompensado al múltiple esta tarde pues comparto lo que he aprendido en el curso de los años.
No debería hablar así, eso parece egoísta, pero estoy suficientemente viejo ahora, me lo puedo permitir. Hubiera podido ayudar más a mi prójimo, lo que traté de hacer, lo que todos deberíamos tratar de hacer, es decir, encontrar el

sentido de la felicidad, aquel sentido que protege la vida y el que hace que nos alegre el estar juntos. Aquel que entre en su casa, teniendo la impresión de haber robado ese día a alguien tantos euros, de haber engañado a un hombre que lo creyó honesto, aquel, no encontrará reposo. Se levantará mal a la mañana siguiente, trabajara fatigado y en malestar, incluso si ha acumulado millones.
Pero aquel que pasa su vida constantemente con su prójimo, beneficiándose en conjunto, su beneficio de la vida será sentido a cada comento, en toda jornada de trabajo. Además, sigue la ruta real de la riqueza. La historia de miles de millonarios, lo prueba.
El hombre que afirma que no ganó nada en un almacén de Filadelfia al evaluar sus negocios y sus ganancias se ha inspirado en un principio erróneo. Por una parte, vivió 20 años del negocio, y eso vale dinero, por otra, hizo beneficio a muchos, y por otra, si no quedó satisfecho, algo dejo de hacer, en algo no se respondió a sí mismo.
Supongamos que me da cita en su almacén mañana temprano y que yo pido:
- ¿Conoce usted a su vecino, un llamado de tal forma, que vive en el 1240?
- Ah Sí, lo conozco. Tiene su almacén en la esquina.
- ¿De dónde vino él?
- No sé.
- ¿De cuántas personas se compone su familia
- No se.
- ¿Por quién vota él?
- No se.
- ¿Qué iglesia frecuenta?
- Yo no sé, yo no me fijo. Y ¿por qué pregunta usted todo eso?
Si usted tiene un almacén en Filadelfia, ¿Me respondería así?. En este caso, usted hace su trabajo, del mismo modo que yo hacía en el almacén de mi padre, en Worthington- Massachussets. Usted no sabía de donde venía su vecino cuando él llegaba a Filadelfia y usted ni se daba cuenta. Si hubiera estado suficientemente interesado en su negocio al menos, para saber qué necesitaban sus vecinos, para usted venderles, entonces, sería riquísimo. Pero paso la vida pensando que no hay oportunidad alguna para enriquecerse, y he aquí, un grave error.

Si usted no nació rico tiene mucha suerte

Pero otro joven se levanta y dice:
- No he podido lanzarme a negociar. Hablo aquí de negocios, pero el principio se aplica a todos los dominios.
- ¿Y por qué no ha podido usted lanzarse a negociar?
- Pues porque no dispongo de capital alguno.
¡Oh, criatura débil y pretenciosa que no ve más lejos que de su nariz! No hay mejor forma de rebajar tales pretensiones que decir...
- Si yo tuviera capital, joven, seria rico. ¿Piensa usted que si fuera rico querría enriquecerse?
- Ciertamente.

- No. Ciertamente no. Si su mama tuviera mucho dinero y le instalara en el comercio, sería usted quien haría su negocio, con el capital de ella.
Desde el momento en que un joven o una jovencita tienen más dinero del que tuvieron en su infancia por una experiencia práctica, es maldito. No sirve para nada heredar dinero. Pero si sirve de mucho heredad alegría, vitalidad, y deseos de vivir, lo cual si es la base para ganarse la vida. No sirve para nada, dejarle dinero a sus hijos, si usted no les da una buena educación tal que aprendan a ganarse el deseo de vivir y de producir y de inventar y de hacer, sin esto último no vale que usted le deje un buen círculo de amigos, un buen nombre y mucho menos una dote. Le haría en tal caso, tanto mal al país como a sus hijos.
Oh, jovencito, si usted heredó dinero, no lo considere una ayuda. Ese dinero le arruinará toda su vida, le privará de lo mejor en la existencia humana: aprender a ganarse el deseo de vivir, porque usted desea algo y lo puede hacer. No hay clase de gentes con más desventajas que los hijos de los ricos de nuestra generación. No podrán nunca conocer las cosas agradables de la vida.
Una de las mejores cosas de la vida, es cuando un joven se gana su propia vida, se enamora de una adorable jovencita y decide comprar su propia casa. Con este amor viene también la inspiración divina en vista de mejores cosas, y él comienza a economizar de su dinero. Y comienza también a abandonar costumbres odiosas, y a poner su dinero en le banco. Cuando posee algún dinero, busca el barrio, la casa, de sus sueños para compartir con su mujer, busca obtener el buen precio y luego va a donde su mujer.
Cuando él la hace pasar la puerta de su casa por primera vez, le dice con toda una elocuencia que no podría yo imitar:
- Gané esta casa, por mí mismo. Es mía, y la comparto contigo.
Es este el momento más grandioso que pueda conocer el corazón de un hombre. El hijo de un hombre rico, no podrá nunca, conocer eso. No sabrá de su potencia, de su poder en tanto que varón y que humano. Llevará a su esposa a una bella mansión, sin duda, pero estará obligado a decirle: "Mi madre me la ha regalado, nos la ha donado", hasta haciendo parecer que su mujer se ha casado con la mamá de él, y no con él. Los hijos de un hombre rico, me causan lástima.
Las estadísticas de Massachussets muestran que más hijos de hombres ricos, mueren a eso de los 17 años. Los hijos de los ricos me dan lástima, salvo si se les ha dado en herencia el deseo de vivir, y el cómo ganarse la vida, cosa ésta que se deriva de aquella. Cosa que a veces ocurre.
Uno de estos fue a ver a su padre a quien le había pedido:
- ¿Tú has ganado todo ese dinero?
- Sí hijo. Comencé trabajando en el ferry, por algunos dólares diarios.
- Yo no quiero tu dinero, dice el hijo.
Y busca conseguir trabajo en un ferry, esa misma tarde. No encuentra lugar, pero logra obtener un empleo por 150 dólares a la semana.
Evidentemente, si el hijo de un hombre rico, trata de esta forma, y aprende a ganarse la vida, aprende también de su potencia, adquiere disciplina, la disciplina de un hombre pobre, disciplina que vale más que cualquier titulo o estudio universitario. Es entonces cuando el hombre criado así, podrá ocuparse de los millones de su padre.
Pero en general, los hombres ricos no permiten que sus hijos pasen por eso que a ellos, los ha tornado ricos. Curioso dato este, en verdad, no le dan la

herencia que deberían darles. Y esto sin hablar de sus madres, quienes los infantilizan al no permitir que sus pequeñitos ganen por sus medios, su vida, trabajando honestamente. No tengo contemplación alguna por los hijos de estos ricos.
Me acuerdo de uno de ellos, en Niágara. Creo que recuerdo otro más próximo. Hay señores aquí que han asistido a grandes banquetes, y solicito perdón a sus amigos. En este banquete aquí en Filadelfia, un joven de gran corazón, que estaba sentado junto a mí, me dice:
- Señor Conwell, Usted está enfermo, al salir, tome mi limosina. Lo conducirá a su casa.
Le agradecí, y quizá no debiera mencionar este incidente. Me subí al coche, a pie del chofer, y mientras andábamos, le pregunté.
- ¿Cuánto cuesta esta limosina?
- 8 millones de dólares. Además debió pagar el impuesto.
- Y bien, ¿el propietario conduce este auto alguna vez?
Al escuchar esta pregunta, el conductor se puso a reír de buena gana, tanto que casi pierde el control de carro. Tan sorpresiva fue mi pregunta que sube sobre una jardinera y vuelve luego a la ruta. Entonces continúa riendo hasta que el auto tiembla todo y dice:
-¿Él?, ¡conducir este carro! Ni siquiera sabe cómo salir de él cuando llegamos a destino.

Lo que se requiere para tener éxito es sentido común, y no dinero

Debo hablar también del hijo de un hombre rico, en Niágara.
Venía yo de una conferencia hacia el Hotel, aproximándome a la recepción, vi al hijo de un millonario de Nueva York.
Se trataba de un espécimen indescriptible por su impotencia antropológica. Tenía una kipa judía en el cráneo, con una bellota dorada encima. Bajo el brazo llevaba una caña con un borde en oro que pasaba más que su cabeza.
Es difícil de describir un ser como ese joven. Llevaba un monóculo a través del cual, nada se veía. Llevaba un par de botas en cuero barnizado que le impedían caminar, y pantalones que le impedían sentarse: vestido como un saltamontes. Esa especie humana se aproxima a la recepción cuando yo entraba, ajusta su monóculo opaco y se dirige así al recepcionista. Hablaba un "lenguaje afectado".
- ¿Señor, tiene la extrema amabilidad de facilitarme papel y sobre?
El recepcionista lo mira de reojo, saca el papel y el sobre, rápidamente y los entrega al hombre y torna a sus registros. Ustedes debieron ver ese joven cuando desliza los papeles hacia el recepcionista. Se infla como un globo, reajusta su monóculo opaco y grita:
- Hola!, Señor, ¿quiere pedir a un mensajero llevar este papel y estos sobres a la oficina de allá abajo?
-¡El pobre, miserable y despreciable pequeño payaso americano! No era capaz de llevar el papel, cinco metros. Si usted no posee capital, joven, usted me genera felicidad. Lo que le falta es sentido común, no dinero.

Los secretos del éxito

Lo mejor que puedo hacer es ilustrar mis objetivos con hechos bien conocidos por todos.
A.T. Stewart, muchacho pobre de Nueva York, tenía 15 dólares para irse a la vida. Perdió la mitad en su primera partida. Feliz este hombre que pierde, la primera vez que juega, se dice: "Nunca más perderé el dinero de mis negocios". Y nunca más vuelve a jugar.
Ustedes conocen de seguro su historia. Como había perdido la mitad de su dinero, compra agujas, hilo, botones para vender, pero la gente no quería. Ellos le daban un golpecito en el hombro. El muchacho se dijo: "no perderé más mi dinero de esta forma".Comienza a preguntarles a las personas, para indagar de ellas qué necesitan. Cuando encuentra lo que les falta, invierte el resto de su dinero en los artículos que le habían pedido. Estudia el mercado cualquiera sea el negocio de tu vida, profesión, no importa cual. Es el secreto del éxito. Debe usted comenzar por conocer la demanda.
Debe descubrir en principio aquello de lo que tienen necesidad las gentes, luego invertir en ello, en lo que sea más necesario.
A. T. Stewart, partió de ese principio llego a tener 40 millones de dólares, gracias al almacén en el que M. Wanamaker sigue su admirable obra en Nueva York. Comenzó perdiendo y llegó a ganar una fortuna, con lo que aprendió: no has de invertir tu dinero en lo que la gente no necesita.
¿Cuándo es que los vendedores van a aprenderlo? ¿Cuándo, los fabricantes, van a aprender que ellos deben conocer las necesidades, siempre cambiantes del ser humano, para así tener éxito en la vida? Aprópiense, como fabricantes, comerciantes, obreros, de las necesidades reales de los hombres, y no solo tendrán éxito sino que habrán ayudado a mejorar ese pedacito de tierra que les ha tocado en suerte, y con ello, a crear vida. Se trata de un gran principio tan basto como la humanidad y tan profundo como las mismas escrituras.
La mejor ilustración que he escuchado es la de John Jacob Astor. Ustedes saben que hizo la fortuna de la familia Astor mientras vivía en Nueva York. Atravesó el océano trabajando para poder pagar su billete. Y así, ese muchacho, bajo tal principio, hizo la fortuna de su familia.
Un joven aquí presente podría decir:
–Y bien, ¡uno puede ganar tal fortuna en Nueva York, pero no aquí!

Se pueden adquirir riquezas, no importa dónde.

Mis amigos, ¿han leído ustedes alguna vez ese maravilloso libro de Riis del que honramos la memoria, luego de su reciente deceso, libro en el que expone estadísticamente la relación, concerniente a los 107 millonarios de Nueva York? Si usted lee el informe, constatara que sólo 7 de ellos hicieron su fortuna en el mismo Nueva York. De los 107 millonarios cuyos bienes sumaban en la época mil millones de dólares, 67 hicieron su fortuna en las ciudades con menos de 3.500 habitantes. El hombre más rico de ese país, hoy, según sus bienes, nunca dejó la ciudad de 3.500 habitantes. Lo que importa, no es tanto

dónde se encuentra, sino lo que usted es. Pero si no puede enriquecerse en Filadelfia, tampoco lo hará, por supuesto en Nueva York.
Ahora bien, John Jacob Astor ha probado lo que puede hacerse, no importa donde. Una vez, tomó una hipoteca sobre un almacén de moda, y no había vendido suficientes sombreros para pagar los intereses. Entonces, había tomado el bien hipotecado, tomado posesión del almacén, concluido una asociación con las mismas personas, en el almacén, con los mismos capitales. No les había dado ni un dólar de capital. Tuvo que vender a los comerciantes para lograr algo de dinero.
Luego, los dejó solos en el almacén, y se fue a sentar en un banco en el parque, a la sombra. ¿Que hacía ahí John Jacob Astor, si se había asociado agentes que habían respetado su propia conducción? Él detentaba la parte más importante y, en mi opinión, la más agradable de esta asociación.
Pues, entonces ¿Qué estaba haciendo sentado sobre ese banco? John Jacob Astor. Observaba las damas que pasaban. ¿Y a qué hombre no le gustaría hacer eso? Él seguía sentado a ese banco y si alguna dama pasaba, espaldas derechas, cabeza derecha, mirando hacia adelante de ella, como si figurara que el mundo entero la mira; él estudiaba su sombrero, el color y los pliegues de su pluma. Me cuesta trabajo describir un sombrero. Soy incapaz de describir un sombrero moderno. ¿Quién puede hacerlo? ¿Cómo describir esa aglomeración de cursilerías pegadas atrás de la cabeza o al lado, pensando en el gallo al que no se le deja ni una pluma en la cola? Pero en la época con John Jacob Astor, la sombrerería femenina revelaba arte. Volvía al almacén de modas y decía a los empleados.
- Pongan en la vitrina el tipo de sombrero que voy a describirles, pues vi una mujer que los ama. No pongan ningún otro hasta que yo vuelva.
Luego, salía y se sentaba de nuevo. Otra dama pasa con un sombrero deforma y textura, de color y adornos, diferentes.
- Ahora, decía él, pongan un sombrero como este en la vitrina.
Él no llenaba su vitrina del centro de la ciudad con sombreros ya listos para vender, y que luego las damas fueran a comprar en la casa Wanamaker. Él no tenía en su vitrina sino sombreros que las damas gustarían de comprar, antes de que éstos fueran fabricados. La cliente la comienza inmediatamente a llegar, y fue el comienzo de los grandes almacenes de este tipo en Nueva York, que aún existen, junto a otros. John Jacob Astor hizo la fortuna de este almacén después del fracaso con sus asociados. Él no tenía la ventaja del dinero, pero si tenía el deseo de descubrir qué tipos de sombreros les gustaba llevar más, a las damas, sin ahorrar material para fabricárselos. ¡Afirmo que si un hombre puede prever la tendencia de la sombrerería femenina, puede prever no importa que otra cosa en la tierra!

Ahora es el momento de hacer fortuna

Admitamos que recorro este auditorio esta tarde, preguntándoles si no hay posibilidades de enriquecerse.
- Si, me responde un joven, hay posibilidades si usted trabaja con confianza y dispone de dos o tres millones de dólares en capital para comenzar.

- Joven, la historia del modo en que los sindicatos han ido estropeando empresas, no hace sino ilustras las posibilidades futuras, abiertas a los pequeños. Nunca en la historia del mundo ha habido un momento más propicio que ahora para enriquecerse rápido y sin capital.
Pero, me responde usted, no se puede ir a la suerte. No se puede arriesgar sin capital.
- Joven, déjeme ilustrar mi propósito. Debo hacerlo. Es mi deber hacia todo joven o jovencita, pues vamos a lanzarnos pronto, todos nosotros, en negocios bajo los mismos términos. Joven, sepa que si usted sabe de qué tiene necesidad la gente, usted dispone de una ventaja enorme de conocimiento con miras a hacer fortuna más que aquellos que le aportarán la suma, no importa cuál, del dinero que requiere.

La historia del joven pobre y sin trabajo

Había un hombre pobre sin trabajo que vivía en Hingham, Massachussets. Se quedaba andando por ahí, alrededor de la casa, hasta que un día, su mujer le dijo que se fuera a trabajar y, como vivía en Massachussets, él obedeció a su mujer. Partió, se sentó a la orilla de la bahía y talló un pedazo de madera con un cuchillo para hacer una cadena. Esa tarde, sus hijos se pelearon por tener la cadena, y talla una segunda para que hubiera paz. Entonces, tallando la segunda cadena, un vecino le ve y le pregunta:
- ¿Por qué no tallas juguetes para vender?
- Oh, responde él, pero no sabría que hacer.
- ¿Por qué no le preguntas a tus hijos, en casa, qué podrías hacer? ¿De qué serviría comerciar? Rezongan algunos, si mis hijos son distintos a los hijos de los otros.
Yo encontré muchas personas como esta en la época en que yo enseñaba. Pero…
-Pero este artesano siguió el consejo que se le había dado.
A la mañana siguiente, cuando María baja la escalera, él le pregunta.
- ¿Qué juguete te gustaría tener?
Ella comienza por decirle que querría un lecho para su muñeca, un tocador para su muñeca, un pequeño paraguas para su muñeca, y continúa desgranando una lista de objetos que ella querría tener y que requerían toda una vida para terminar de construirla.
Así, habiendo consultado a sus propios hijos en casa, toma madera sin cepillar, pues no tiene dinero para comprar una ya lista para trabajar, y talla los juguetes de Hingham, esos robustos sin teñir, que fueron célebres en el mundo entero durante numerosos años.
Este hombre comienza por hacer juguetes para sus propios hijos, luego hace copias que vende a través de un almacén de zapatos, vecino. Comienza ganando poco, luego un poco más. M. Lawson, en Frenzid Finance, afirma que es ahora, el hombre más rico de Massachussets, y yo le creo. Este hombre, es uno de los que tiene hoy 500 millones de dólares en fortuna, ha trabajado durante 34 años, fundado sólo en el principio según el cual, los hijos de los otros, quieren lo mismo que sus hijos. Conocer, el corazón humano, por sí mismo, por su mujer, o por sus hijos, es la vía real del éxito en materia de

fabricación. Pero, me dirá usted, ¿Tenía, capital alguno? Si, tenía una navaja, y ¡quizá la debía!, o ¡la había tomado prestada!

Su posibilidad de enriquecerse es infinita

Así dije a un auditorio en Nueva Bretaña, en Connecticut. Una mujer sentada en la cuarta fila y que me había escuchado, fue a su casa y ensayó subir su cuello. El botón quedó atascado entre la botonería. Ella lo deja y declara:
- Voy a encontrar algo mejor para abotonar los cuellos.
Su marido le dice:
- Luego de lo que dijo Conwell esta tarde, te das cuenta que es preciso mejorar el modo de abotonar los cuellos, para que sean más fáciles de manejar. Anda, inventa un botón de cuellos, enriquécete.
Él se burla de ella, y también de mí, cosa que me molesta, pues trabajo duro, y mi experiencia ya es mayor a los 50 años, pero igual; también me río, dándome cuenta de lo simple que es la vida. A pesar de los generosos cumplidos de esta tarde, solo 1 de 10 de entre de entre ustedes, vendrá a contarme que ha ganado un millón de dólares luego de haberme escuchado. Pero esa no es mi falla, es la tuya. Lo afirmo sinceramente. ¿De qué me sirve hablar, si las gentes no hacen nunca lo que se les aconseja? Cuando su marido ridiculiza a esta dama, ella inventa el mejor botón para cuellos, y cuando una mujer decide, es cosa hecha ya. No dice nada, y lo hace. Es esta mujer de Nueva Inglaterra quien inventó el botón a presión que hoy encontramos a diario. Se trata del primer botón de cuello provisto de un resorte fijo del otro lado. Todos aquellos entre ustedes que llevan blusones modernos, conocen el botón sobre el que simplemente se apoya para cerrar y uno tira para abrir. Es el botón que ella inventó. Luego inventó muchos otros botones, invirtió en otros y se asocio a grandes fábricas. Disfruta esta dama sobre el mar todos los veranos en su yate privado, es la verdad ¡y lleva a su marido con ella!.
Ahora bien, ¿qué lección puede extraerse de esta historia? La lección es la siguiente: lo dije entonces, "Su posibilidad de enriquecerse esta tan cerca de usted como bajo sus ojos". Y ella en verdad al bajar los ojos, se encontró con su mentón.
Leí en el periódico que las mujeres nunca han inventado nada. Ese periódico está mal informado. No me refiero a chismes, hablo de máquinas, y en este caso, debo mejor incluir hombres. Este periódico no podría nunca referir los inventos de las mujeres. Piensen, mis amigos. ¡Las mujeres sueñan! Ustedes creen que no pueden hacer fortuna porque trabajan en una tintorería, que usted hace funcionar una máquina para adhesivos, quizá, esta usted ante la tejedora, y por tanto no puede volverse rico, claro que no, si usted sigue esta imposible vía.
Cuando afirman que las mujeres no inventan nada, les pregunto: ¿quién inventó la industria del tejido cuyos productos todos ustedes llevan? Mme. Jacquard. La alfombra Persa, el rollo para imprimir, fue inventado por mujeres agricultoras. El algodón del sur como materia prima importante y que ha enriquecido a nuestro país, ¿quien lo inventó? Quien le dio la idea a M. Whitney, quien cómo todo hombre, la explotó. ¿Quién inventó la máquina de

coser? Si fuera mañana a la escuela y le preguntara a los niños, éstos responderían "Elías Howe".

¿Quiénes son los más grandes inventores del mundo?

Elías Howe estuvo conmigo en la guerra de Secesión. Iba frecuentemente donde mi tía, y le escuché decir que trabajó catorce años para poner apunto la máquina de coser. Su mujer había decidido que se morirían de hambre si alguna cosa no se inventaba ya. Así, en dos horas, ella inventó la máquina de coser.

Evidentemente, él hizo la patente a su nombre. Los hombres hacen siempre eso. ¿Quién inventó la segadora y la trilladora? Según una comunicación confidencia de M Mc Cormick, recientemente publicada, fue una mujer de Virginia del Oeste quien, luego de que su padre no logró fabricar una trilladora y abandonó la idea, tomo varias tenazas taladradoras, que remacha juntas al borde de una plancha, las anuda a un brazo que habría quedado libre, con un hilo de hierro de tal manera que, cuando tiraba del hilo por un lado, ellas se cerraban y cuando tiraba del otro lado, ellas se abrían. El principio de la trilladora había sido inventado. Si observa una trilladora constatará que no se trata sino de una serie de tenazas.

Si una mujer pudo inventar la trilladora, si una mujer puede inventar la tejedora, si una mujer puede inventar un interruptor, la prensa de acero que esta a la base de los millones ganados por la siderúrgica en los Estados Unidos, "nosotros los hombres" siguiéndolas, escuchándolas, apoyándolas podremos inventar cualquier cosa sobre esta tierra. Digo esto para darles coraje a los hombres.

¿Quiénes son los grandes inventores del mundo? Una vez más, la lección se nos impone. El gran inventor esta siempre a su lado, o es usted mismo. "Pero, -me rezongará usted,- yo no he inventado nada, nunca, en mi vida." Los grandes inventores tampoco, tal que, el cómo descubren algo, es un secreto. ¿Piensa acaso, que se trata de hombres con una gran cabeza o con la rapidez de un rayo?. Ni lo uno ni lo otro. El verdadero gran hombre, es un hombre ordinario, simple, franco, directo, un hombre con sentido común. No creerá que es un gran inventor si no ve algo que ha efectivamente inventado. Sus vecinos no lo consideran tan formidable. No hay nada de formidable a su alrededor. La grandeza esta siempre, en otra parte. La grandeza de estos hombres, es tan simple, ordinaria, sincera y práctica que los vecinos y los amigos, no lo reconocen nunca.

La verdadera grandeza es generalmente desconocida

La verdadera grandeza generalmente es desconocida. Es una verdad. Usted nada conoce respecto de hombres y mujeres grandes. Empecé a escribir la biografía del general Garfield. Un vecino sabio que logre notar. Como había una gran fila a su puerta, pase por la puerta trasera de su casa, y grité:

- ¡Jaime, Jaime!

Y rápidamente "Jaime" vino hasta la puerta y me hizo entrar. Así fue como escribí la biografía de uno de los más grandes hombres de la nación, el que además, fue siempre el mismo viejo amable "Jaime", para sus vecinos. Si usted se encontrara a este gran hombre en Filadelfia, mañana, usted ¿cómo le diría?: "¿Cómo vas, Jaime?" o, "¿Buenos días Jaime?" Eso es evidente. Es exactamente lo que usted haría.
Uno de mis soldados, durante la guerra de Secesión, había sido condenado a muerte. Me dirigí a la casa Blanca, en Washington, era la primera vez en mi vida que yo entraba allí, para ver al presidente. Me dirigí a la sala de espera y me senté junto a otras personas en alguno de los bancos que allí estaban disponibles. El secretario preguntaba a uno después de otro, ¿Cuál era el objeto de su visita?. Luego de haber visto a todos, el secretario entra donde el Presidente, luego vuelve a la puerta y me señala. Me lleva al vestíbulo y me dice:
- La oficina del presidente es aquella, no tiene sino que golpear y entrar.
Amigos, jamás había estado tan desconcertado en la vida. El secretario me puso las cosas más difíciles pues mi dijo entrar, mientras que él salía por otra puerta lateral, a la izquierda, cerrándola a su paso. Y estaba ahí, yo sólo en el vestíbulo ante la puerta de la oficina del Presidente de los Estados Unidos de América. Había yo estado en los campos de batalla, donde los obuses me silbaban en las orejas y donde las balas me esperaban, pero siempre tuve miedo de que me enterraran. No tengo simpatía alguna por el anciano que afirma:
- Puedo caminar frente a la boca de los cañones de la misma manera que haciendo mis comidas. No tengo confianza en un hombre que no conoce bastante las cosas como para no tener miedo cuando éstas le llegan.
No tuve tanto miedo, no obstante, cuando los obuses me silbaban, como ese día entrando a esa oficina. Pero en fin tomando coraje, no se como, golpee en la puerta. El hombre en el interior no vino a ayudarme, pero gritó:
- ¡Entre y siéntese!
Entré y me senté al borde de una silla, deseando estar lejos, en Europa. El hombre no elevó sus ojos del escritorio. Era uno de los más grandes hombres del mundo, y sólo una regla para él, hacía, a un hombre, grande. Si los jóvenes de Filadelfia se encontraran ante mí ahora, yo podría sólo decir esto; y ellos lo recordarían. Daría una vida entera por conocer el efecto que esto tendría en la ciudad y en nuestra civilización. El principio de la grandeza de Abraham Lincoln pudo ser adoptado casi por cualquiera. Tal era su regla: Cuando tenia algo que hacer, se consagraba todo entero a ello sin detenerse hasta que estuviese terminado. Seguía fijo sobre los papeles, sobre su escritorio, y no levantaba los ojos hacia mí. Me senté ahí, temblando. Finalmente, cuando hubo puesto sus papeles en línea, los deja aun lado, me mira, y una sonrisa ilumina sus rasgos faciales.
Dice:
- Soy un hombre bastante ocupado y solo tengo unos instantes para escucharlo. Ahora, dígame en pocas palabras, cuál es el objeto de su visita.
Comencé a decirle y cite mi caso. Dijo:
- Conozco toda la cuestión. No tiene necesidad de contármelo. El Sr.Stanton, me habló hace poco al respecto. Puede ir a su hotel. Le aseguro que el Presidente nunca firma un arresto para condenar a muerte a un joven de menos de 20 años y no lo hará jamás. Puede anunciárselo a la señora madre.

Luego, me pregunta:
- ¿Cómo van las cosas en el terreno?
Respondí:
- Nos desanimamos a veces.
Dice entonces:
- Esta bien, ganaremos ahora. Estamos muy cerca de la boca del túnel. Nadie debe desear el lugar del presidente de los Estados Unidos, y estaré feliz cuando esto haya terminado. Luego, Tad y yo, iremos a Springfield en Illinois, allí compré una finca y aspiro a ganarme 25 centavos por día. Tad tiene una recua de mulas, y vamos a plantar bulbos de tulipán.
Luego me pregunta:
- ¿Ha sido usted criado en una finca?
Respondí:
- Sí, en las colinas de Berkshire, en Massachussets.
Pone una pierna en la esquina de la gran silla y me dice:
- Escuche decir, numerosas veces, desde mi juventud, que allá en las colinas, hay que afilar el hocico de las ovejas, para que estas puedan tomarla hierva de entre las piedras.
Era tan familiar, tan ordinario, tan campesino, que me sentí, cómo inmediatamente, con él. Toma ahora otra hoja de papel, me mira y me dice:
- Buenas tardes.
Comprendí que debía irme.
Luego de salir, no lograba imaginar que había visto al Presidente de los Estados Unidos. Pero algunos días más tarde, mientras que me encontraba en la ciudad, vi la fila atravesar la Sala del Este y pasar ante el ataúd de Abraham Lincoln. Cuando miraba el rostro volcado del Presidente asesinado, tuve el sentimiento de que el hombre que yo había visto poco tiempo antes, tan simple, tan ordinario, era uno de los más grandes hombre que Dios hubiera puesto sobre la cabeza de una nación para conducirla a su libertad. No obstante no era sino un "buen viejo" para sus vecinos. Fuera de sus funerales, fui invitado entre otros para llevar el ataúd a tierra en Springfield. Alrededor del mausoleo estaban los viejos vecinos de Lincoln, para los que no era sino "ese buen viejo Abe". Bien entendido él no era sino ese buen viejo Abe, a los ojos de ellos.
¿Ha visto usted algún hombre de talento y que no sea común? Si lo ve, no es sino un balón inflado, sostenido al sol por dos grandes pies, más nada. Ninguna grandeza hay en él.
¿Quiénes son los grandes hombres y las grandes mujeres? Mi atención ha sido atraída el otro día por una pequeña cosa que hacía la fortuna de un hombre muy pobre. Era una cosa terrible y por tanto, en razón de esta experiencia, él quien no era un gran inventor o un genio, había inventado el alfiler, que uno llama ahora, de seguridad. Gracias a ello, este hombre hizo la fortuna de una de las grandes familias aristocráticas de este país.

Los millones han venido sin inversión de antemano

Un pobre hombre de Massachussets que trabajaba en una cerrajería fue herido a los 38 años y no podía ganar dinero. Estaba empleado en la oficina borrando

las marcas dejadas por el lápiz en las facturas escritas. Manejaba la goma hasta que la mase se fatigaba. Y entonces tuvo la idea de fijar un pedazo de goma al final de un bastón y de servirse de él como si fuese un rallador. Su hija pequeña que lo vio exclama:
- ¿Toma, tienes un diploma no?
El padre dice luego:
- Mi hija me afirma, cuando tomé el bastón en que puse un pedazo de goma en su extremo, que tenia que tomar una certificación. Esa fue la primera vez que pensé en ello.
Cada uno de ustedes que utiliza un borrador en el extremo de un lápiz ha rendido tributo a este millonario. No invirtió capital, ni un solo céntimo. No recibió sino los intereses, cifrados en millones de dólares. Pero me interesa pasar a un pensamiento más elevado aún. Muéstreme los grandes hombres y las grandes mujeres que viven en su ciudad.
Un hombre al fondo, se levanta y me dice:
- No tenemos hombres grandes, ellos no viven aquí. Viven lejos, en Roma, San Petersburgo, Londres, o no importa donde más, excepto aquí, en nuestra ciudad.

No busque afuera lo que se encuentra bajo suspies

Llego al punto culminante de mi pensamiento.
Llegué al corazón mismo de la cuestión y al centro de mi lucha: ¿por qué su ciudad no es una de las más grandes ciudades en su riqueza? No hay sino una sola respuesta: Porque sus ciudadanos hablan mal de su ciudad. Para que haya habido comunidades en este mundo se requirió de que sus gentes dijesen: esta bien esta ciudad. Si queremos construir un bulevar, se habla mal de ello. Si deseamos obtener mejores escuelas, se habla mal de ello. Si se quiere una legislación mejor, se habla mal de ello. Hable mal de todas las mejoras que sean propuestas. Es el error que puede imputarle a esta ciudad que ha tenido en todas circunstancias tantas bondades conmigo. Declaro que es tiempo de que cambiemos nuestra ciudad y comencemos a decir lo bien que uno se encuentra en ella y que comencemos a afirmar antes que el resto del mundo lo haga, como hicieron en Chicago, Nueva York, San Luis, San Francisco. ¡Oh, si sólo pudiésemos insuflar tal espíritu entre nosotros y sostener que podemos hacer cosas, en Filadelfia, y hacerlas bien!
Inicialmente, muchos ciudadanos, confiaban en Dios y en el hombre y tenían fe en las grandes posibilidades que aquí mismo habían y no, en las de Nueva York, Boston o etc, sino en las que aquí, en materia de comercio y de todo lo que vale la pena ser vivido sobre la tierra, hay. Nunca las posibilidades fueron mayores. Digamos para el bien de nuestra ciudad.
Pero había otros dos jóvenes aquí esta tarde, y es todo lo que me aventuré a decir, pues es muy tarde ya. Uno de ellos, allá, se levanta y dice:
- Es preciso que tengamos aquí un gran hombre como no lo ha habido en otras partes.
- ¿Verdaderamente? ¿Cuándo va a esperar la grandeza?
- ¿Cuándo haya sido elegido para un puesto político?

- Joven, no vaya a aprender la lección a propósito de los primeros elementos de la política, que son el comienzo de la experiencia de la mezquindad de un puesto bajo nuestro tipo de gobierno. Grandes hombres son a veces, elegidos pero lo que necesita este país, son hombres que hagan lo que nosotros necesitamos que hagan. Esta nación, donde es el pueblo el que hace la ley, esta gobernada por el pueblo y para el pueblo y, todo aquel que así sea elegido, no estará sino al servicio del pueblo. La Biblia afirma además que el servidor no puede ser superior al amo. La Biblia dice: "Aquel que ha sido enviado no puede ser más grande que aquel que lo ha enviado". El pueblo gobierna o debería gobernar, y, en tal caso, no tenemos necesidad de grandes hombres, como elegidos en el poder.
Conozco un gran número de jovencitas, ahora que las mujeres tienen el derecho al voto, que afirman: "Un día yo seré Presidenta de los Estados Unidos". Creo en el voto de las mujeres; no cabe duda que es inminente, y me inclino, de todas formas, ante ellas. Puede desearse un puesto para sí mismo, si la ambición de un puesto influencia a las mujeres en su deseo devotar, les digo: si no se obtiene sino el privilegio de votar, no vale la pena. Amenos de estar en la posibilidad de obtener más de un voto, usted queda desconocida y su influencia es totalmente dispersa como si prácticamente no existiera. Este país no esta regido por votos. ¿No cree que es así? Este país está regido por influencias. Está regido por ambición y las empresas que ordenan los votos. La joven que estaba convencida que votaría para obtener un puesto sufrió un terrible desengaño. Otro joven se levanta y declara:
- Van haber muchos grandes hombres en este país y en Filadelfia.
- ¿De veras? ¿Y cuándo?
- Cuando haya una gran guerra, pues tenemos problemas a fuerza de esperar pacientemente que la situación en México, mejore. Cuando estemos en guerra contra Inglaterra a causa de un frívolo contrato, o contra el Japón o la China, Nueva Guinea o cualquier lejano país. Entonces, iré o no hacia la boca del cañón, me deslizaré hacia las bayonetas circundantes y descenderé en la arena, pondré la bandera triunfalmente, volveré a casa con estrellas en los hombros, obtendré todos los puestos a nombre de la nación y seré grande.

La grandeza está en ti, ya

No. No será así. Piense que usted será grande por un cargo, pero recuerde que si no tiene ya la grandeza de obtener este cargo, no la tendrá tampoco luego de haberlo obtenido. Un cargo entonces, no sería sino una caricatura, apariencia.
Hemos tenido un jubileo de la paz aquí, luego de la guerra de España. Algunos de entre ustedes han asistido al desfile que siguió hasta Broad Street. No estuve allí, pero mi familia me escribió que el carro que transportaba a Hobson se detuvo justo, ante la puerta principal y que las gentes se pusieron a gritar: "Viva Hobson". Si yo hubiera estado ahí, también hubiera gritado, pues él lo merece notablemente las ventajas que su país obtuvo gracias a él. Pero supongamos que entro a una escuela y pregunto: ¿Quién ha hundido el Merrtmac en Santiago?" y que los niños me respondan "Hobson", me contarían también las 7 octavas de un embuste. Y, habían otros 7 héroes en ese vapor, que, dada su posición estuvieron expuestos al fuego español, mientras que Hobson, en tanto

que oficial, estaba sin duda resguardado tras la chimenea. Han reunido en esa casa los sujetos más brillantes, pero y, sin duda ninguno de ellos puede nombrar a los otros siete hombres.
No debemos enseñar historia. Debemos aprender que , cualquiera sea la humildad de la situación de un hombre, si él hace lo que le corresponde allí donde se encuentra, tiene entonces derecho a honores del pueblo americano tanto como el rey en su trono. Pero no es esto lo que nosotros enseñamos. Aprendemos por todas partes, actualmente, que son los generales los que hacen los combates. Recuerdo, después de la guerra, haber ido a ver al general Robert E. Lee, ese elegante y cristiano señor de quien el norte y el sur están igualmente orgullosos, por su eminencia. El general me habló de su servidor negro, quien lo había llamado un día para burlarse de él, diciéndole:
- Escuché decir que el resto de tu compañía, Rastus, se hizo matar. ¿Tú porqué no?
Él le respondió con un guiño:
- Porque cuando hay combates, yo me quedo con los generales.

Realice grandes acciones con poca inversión

Me recuerda una ilustración. No hablaría de ella, excepto que cuando uno se cita en la biblioteca para leer este curso, se constata que lo que afirmo esta allí impreso hace más de 25 años. Cierro los ojos, los cierro yo, verdaderamente fuerte y veo los rostros de mi juventud. Sí, ellos me dicen a veces:
- Tus cabellos no son blancos. Tú trabajas día y noche sin parecer detenerte. No puedes estar viejo. Pero cuando cierro los ojos, como todos los otros hombres de mi edad, aparecen un grupo los rostros de aquellos que amé y perdí hace tiempo, y sé que lo que uno puede decir es, que es la tarde.
Cierro los ojos ahora y me recuerdo de mi ciudad natal, en Massachussets, veo el terreno del recorrido agrícola desde la cima de la montaña. Veo los cobertizos para los caballos.
Veo la iglesia, la alcaldía y las pequeñas casas de las montañas. Veo una gran asamblea de gentes que salen, vestidas de resplandeciente forma. Veo sus adornos batirse al viento y los pañuelos agitados y entiendo las fiestas y los juegos. Veo la compañía de soldados que están marchando paso a paso sobre el recorrido del terreno agrícola. No era sino un joven, yo, pero era capitán de tal compañía. Lleno yo de orgullo. Una aguja me hubiera hecho salir corriendo. Enseguida pensé que este hecho era lo más importante que un hombre hubiera conocido sobre la tierra. Si usted nunca sueña que hubiera deseado ser rey o reina, hágase registrar en la alcaldía. Allí, se sentaban mis soldados y yo, en el ala central, me sentaba en primera fila. Una gran asamblea de cien o doscientas personas llenan la alcaldía. Inicialmente estaba alrededor de nosotros. Luego, los representantes de la ciudad llegaron y formaron un semi-círculo. El alcalde se sienta en medio del estrado. Era un hombre que jamás había ocupado ese cargo, antes, pero era un buen hombre, y sus amigos me afirmaron que podía decírselo sin ofenderlo. Era un buen hombre pero pensaba que su cargo le daba grandeza. Tomo su silla, se ajusto sus grandes gafas y miró alrededor de sí. Me vio sentado en la primera fila. Vino directamente a mi y me invita a tomar lugar junto a los representantes de la ciudad. Ninguno de los

representantes me había notado antes de que yo partiera a la guerra, salvo para aconsejar al profesor me diera una buena corrección, y ahora, estaba invitado yo, a subir al estrado con ellos. ¡Mi dios!. El alcalde era entonces el emperador, el rey del día y de la época. Cuando subí al estrado, se me da una silla ubicada cerca del primero.
Cuando me senté, el presidente de los consejeros municipales se levanta y avanza hasta la mesa. Pensamos que iba a presentar al ministro de la congregación, que era el único orador de la ciudad, y que pronunciaría un solemne discurso en honor de los soldados que volvían de la guerra. Pero, amigos, hubieran debido ver la sorpresa del auditorio, cuando descubrieron que el viejo gentil, pronuncia él mismo el discurso. Nunca había pronunciado un discurso en su vida, y hace el mismo error que otros hombres. Parece extraño que un hombre no sepa que debe aprender a hablar cuando es joven si tiene la intención de ser orador cuando sea mayor, pero parece que aquel le era suficiente con ocupar un cargo para ser un gran orador.
Avanza entonces, tomando consigo el texto del discurso que habíaaprendido de corazón entre el ir y venir de su trabajar. Instala el texto en la tabla asegurándose de verlo bien. Ajusta sus gafas, se fija un momento sobre su discurso, vuelve al estado, avanza con paso lento. Debió haber estudiado mucho la presentación si uno piensa en ello. Pues toma una actitud que encarna elocuencia. Se apoya lentamente sobre el talón derecho, abre el órgano de la palabra, y pone el pie derecho en un ángulo de 45 grados. Toma esta actitud, que encarna elocuencia, amigos y así despliega su discurso. Algunos me dirán: "¿No esta usted exagerando? Parece imposible. Pero estoy aquí para dar la lección y no para hacer historia. Comienza así:
- Queridos ciudadanos...
Desde que escuchó el sonido de su propia voz, sus dedos se pusieron a jugar, sus rodillas a temblar, luego su cuerpo entero se agitó en temblor.
- Queridos ciudadanos estamos.... estamos... estamos... estamos muy felices... nosotros estamos muy felices... nosotros estamos muy felices. Nosotros estamos muy felices de acoger en nuestra ciudad natal a estos soldados que han combatido y perdido su sangre... y que han vuelto a la ciudad natal. Nosotros nos felicitamos...
Nosotros nos felicitamos. Nosotros nos felicitamos particularmente detener con nosotros hoy al joven héroe (era yo), ese joven héroe que en nuestra imaginación (mis amigos, recuerden que había dicho esto: si no hubiera dicho "en nuestra imaginación", no estría a gusto conmigo mismo de hablar de esto), este joven héroe que en nuestra imaginación, hemos visto dirigir... hemos visto dirigir... dirigir. Lo hemos visto dirigir sus tropas para vencer las líneas enemigas. Hemos visto su espada… Hemos visto su espada... su espada... su espada brillando al sol mientras que gritaba a sus tropas: "Adelante!"
Mi dios. Que este pobre hombre conocía mal la guerra. Si hubiera sabido lo que cualquiera de mis camaradas presentes dijeron: que es prácticamente un crimen para una oficial de infantería, en el momento del peligro, llevar a sus hombres adelante. Con su espada brillando al sol, gritando "adelante". Nunca hice eso. Ese no es el lugar de un oficial, en el momento de una batalla, sino detrás de las líneas. Cuantas veces, en tanto que oficial del estado mayor, recorrí las líneas, en el instante en que los hombres eran llamados para gritar tras los árboles "los oficiales atrás, los oficiales atrás" Entonces, los oficiales se

ponían tras la línea formada por los soldados. Más de un oficial tenía un rango elevado, pero se hacía atrás. No porque fuera menos corajudo, sino porque las leyes de la guerra lo exigen. Y no obstante, el viejo hombre gritaba: "con su espada brillando al so...". En esta asamblea mis soldados se tuvieron que hacer atravesar por un muchacho del río de carolina para evitar ponerse de pie, e irse. Algunos de entre ellos estaban rendidos y buscaban solo un colchón y una cena. Algunos habían encontrado la muerte bajo los obuses, en las montañas de Tenséis, y por lo tanto eran prácticamente desconocidos para el discurso del bravo hombre. Los héroes del día eran estos muchachos. La nación no solo no le debía la vida, ni antes ni ahora. ¿Por qué era él héroe? Simplemente porque este hombre había cometido un error humano corriente, pensar que ese muchacho tenía la grandeza por el hecho de que era oficial, mientras que los otros eran simples soldados.

Logro de muchas cosas absolutamente simples

Aprendí entonces una lección que nunca olvidaré, tanto como si el sonido del tiempo, continuara sonando para mí. La grandeza consiste no en ocupar algún cargo en el futuro, sino en realizar acciones con pocos recursos y lograr muchas cosas con toda simplicidad.
Para alcanzar la grandeza es preciso estar aquí, ahora, en casa. Aquel que pueda dar a esta ciudad mejores calles, mejores carreteras, mejores escuelas y liceos, felicidad, civilización, dios, aquel será grande y no importa dónde. En caso de que no vean, los que están aquí presentes, recuerden esto: si desean esperar a alguien grande, deben comenzar ahí donde ustedes estén y con lo que ustedes tienen ahora.
Aquel que pueda hacer un beneficio, el que viva aquí, el que pueda construir mejores casa, aquel que pueda dar una bendición, el que trabaje en el taller, tras una vitrina, o en la casa, cualquiera sea su vida, aquel que puede esperar en la grandeza, del presente y el porvenir en su familia, hágalo que tenga que hacer aquí, ahora en su propia ciudad.

Russell Conwell

Russell Herman Conwell nació el 15 de febrero del 1843.
Fue un ministro de la iglesia bautista, abogado, escritor y un sobresaliente orador. Se le recuerda y reconoce por haber fundado la Temple University en Philadelphia, Pennsylvania.
Además, es mundialmente conocido por su discurso Acres de Diamantes, que pronunció en más de 6,000 ocasiones ante distintas audiencias, previo a recogerlo en un libro.
Murió el 6 de diciembre del 1925.

Recursos

Este ebook es una gentileza de area interior coaching

Síguenos en las webs:

http://www.elcodigodeldinero.com

http://www.raimonsamso.com

http://www.cursodemilagros.es

http://www.coachingparamilagros.com

Tienda on line:

http://www.areainterior.net

Síguenos en las redes sociales:

Twitter: http://twitter.com/raimonsamso

Facebook: http://www.facebook.com/pages/raimon-samsó-coaching-para-emprendedores-con-corazón/123422717667883